

Técnicas de expresión oral: la primera impresión y el nerviosismo inicial.

-La primera impresión:

La primera impresión que recibirá el auditorio de nosotros será la que se desprenda de nuestra imagen externa que hemos de procurar que sea positiva.

Este factor no tiene tanta importancia si el público nos conoce como es el caso de una charla en clase, o una asamblea en el centro de trabajo. Si no nos conocen, en un primer momento pesará más el "cómo lo decimos" que "lo que decimos".

Debemos buscar que nuestra imagen sea una aliada que nos ayude a la consecución de los resultados perseguidos. En cuanto a nuestra actitud, simplemente debe rezumar sinceridad, energía y convicción.

-El nerviosismo inicial:

Pocas personas se escapan del molesto nerviosismo previo a una intervención en público, ¿qué se puede hacer para controlarlo?. Ante todo ten presente lo siguiente:

Primero. Es necesario aprender a **convivir con los nervios**. Aun los más consagrados oradores, actores, cantantes, etc., presentan un cierto grado de nerviosismo antes de enfrentarse al público.

Segundo. Cada vez que hables en público **te costará un poco menos** que la vez anterior, sobre todo si es ante el mismo público (por ejemplo tus compañeros de trabajo).

Tercero. Los nervios desaparecerán por sí mismos en el momento que **empieces a hablar**.

Cuarto. En la mayoría de los casos el auditorio no se fija en sus reacciones corporales: temblor en la voz, sudoración de las manos etc. Por lo tanto, **no les des pistas** del tipo: "perdonad que me tiemble la voz", "qué nervioso estoy".

Quinto. **No evites la mirada o el contacto visual** con el auditorio, es una señal evidentes de nerviosismo.

Ten en cuenta las consideraciones siguientes:

- Cuanto mejor hayas preparado la exposición, más seguro y confiado hablarás, por lo tanto prepara previamente el discurso y acompaña de las notas y apuntes que necesites.
- No es recomendable leer todo el discurso, se pierde naturalidad y la atención del público. Pero sí llevar anotada la primera frase con la que iniciar la charla. Proporciona seguridad y confianza.
- Cree firmemente en que el público va a estar interesado en lo que les vas a contar.

- Ten confianza en que vas a desarrollar la charla con éxito.
- No se fijarán que has perdido el hilo del discurso si *no das muestras de desesperación cuando te pase*.
- Evita cualquier forma de movimiento o tic nervioso que pueda delatar tu estado de ánimo, concretamente: no te pongas la mano delante de la boca, ni metas las manos en los bolsillos y mucho menos juegues con las monedas o llaves que lleves dentro.